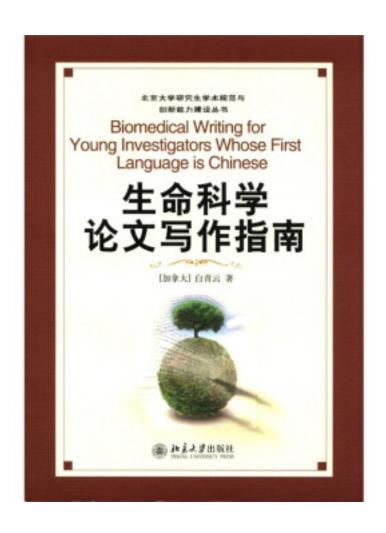
北京大学研究生学术规范与创新能力建设丛书:生命科学论文写作指南 [Biomedical Writing for Young Investigators Whose First Language is Chinese]



北京大学研究生学术规范与创新能力建设丛书:生命科学论文写作指南[Biomedical Writing for Young Investigators Whose First Language is Chinese]_下载链接1_

著者:[加拿大] 白青云 著

北京大学研究生学术规范与创新能力建设丛书:生命科学论文写作指南 [Biomedical Writing for Young Investigators Whose First Language is Chinese]_下载链接1_

标签

评论

上课老师的教材,十分好的写作书
用着还好,比较稳定,以后还会买,信京东!

内容不太充实,	不是很实用。

书收到了,但是没有发票,工作人员说会把发票给我寄过来,但是为什么一直没有收到发票?

不错~~~~~

我不是一个广告人,但我从事销售工作近五年。霍普金斯说:"广告是推销术的一种,它的基本原则就是推销术的基本原则。"他还说:"把广告本身当作一个推销员,让自己证明自己。"于是我也可以说:"好的销售员,他本身就是一个好的广告。"霍普金斯的这两本书,分别写于1923年(《科学的广告》)和1927年(《我的广告生 涯》)。而第一部在实验室诞生的电视机始于1925年,于是在这两本历史悠久的广 书中,我们看不到任何有关电视广告的信息,更别说互联网。充斥着书中案例的只是原 始的促销、邮寄、报纸、刊物广告。但奇怪的是,阅读此书,丝毫感觉不到那种久远的年代感——媒介是旧的,但理念日久常新。我想这大概便是作者用"科学"二字去形容 告的奥秘所在,鉴于万年不变的人性法则,要影响大众心理,总是有路可循。 曾几何时,我也认为广告要做得越有噱头,越有创意,越幽默,便是越好。但若现在我 站在销售的角度分析,一个经常玩噱头,出人意料,只会嘻嘻哈哈的销售,难保是做不成什么生意的。一个好的销售,应该是基于一种踏实、稳重的办事手法中,基于和谐、 信任的人际关系中,混入创意,幽默等个人的风格,去全方位打动客户。我想广告也是 如此,创意能为广告加分,但它不是广告本身,那些能用自身产品诉求去打动客户的,才是广告。"广告不是写来取乐的。……这是广告最大的失误之一。广告创意人员放弃了他们的职责,他们忘记了自己是推销员,而把自己当做了一个演员。他们想要掌声,而不是销售。" 而不是销售。"——霍普金斯说到 诉求,是在这两本书中最核心理念。霍普金斯可以为了找出一个合适的产品诉求,研读 大量的资料,只为创造出一个好的诉求。在销售的行当里,我们强调,当产品的优势 诉求)和客户的痛苦(需求)获得链接的时候,便是能打动客户的时候。广 大众的销售,原理我想也是近似。于是我们也见到,当今数之不尽的电视广告、网络厂 一个人的时间,你是我怎么是是他的。」是我们也见到,当了数之个个的电视广告、网络广告、报纸广告,依然谨守这条金科玉律。于是看了麦当劳当年那条宣传"欢乐儿童套餐"的广告后,小学的我便一直嚷着要去麦当劳;看了要上火,喝王老吉的广告后,吃火锅时王老吉(加多宝)便成为了标配;看了科比在篮球场上狂喝佳得乐后,总会觉得运动后喂传得乐才是是想得的人只管我们要要 动后喝佳得乐才是最解渴的(尽管我后来发现喝宝矿力才是....);看了屈臣氏27层蒸馏 技术的广告后,总认为他家蒸馏水要高一个档次......这些运用完美诉求打动客户的招数 霍普金斯在没有电视的年代便开始使用(例如用制作工艺作为诉求),至今依然被证 明有着其强大的生命力。 看完这本书,我多少可以理解为什么脑白金这个我认为最没内涵最恶心最不知所谓最不

喜欢的广告,却能取得了莫大的成功。我常用个人的喜好标准去判断大众对此的接受程

最后,为霍普金斯的勤奋而感到钦佩。他常说——广告业不是懒人能呆的地方。我说:

度,注定会是失望和失败。接地气的感觉,还真不是人人都能做得出来。

任何行业也不是。——所有勤奋的人,共勉!

北京大学研究生学术规范与创新能力建设丛书:生命科学论文写作指南 [Biomedical Writing for Young Investigators Whose First Language is Chinese] 下载链接1_

书评

北京大学研究生学术规范与创新能力建设丛书:生命科学论文写作指南 [Biomedical Writing for Young Investigators Whose First Language is Chinese] 下载链接1_